

РАЗВИТИЕ РЕЧИ СТУДЕНТОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА НА ЗАНЯТИЯХ РКИ

Мотивировать иностранных студентов к изучению русского языка можно, пробудив в них интерес к изучаемому материалу. Развитие разговорной речи позволяет обучающимся закрепить базовые знания и почувствовать себя более уверенно в ситуации непосредственного общения. В условиях обучения на неродном языке и постоянного пребывания в чужой языковой среде умения распознавать и продуцировать речь становятся наиболее востребованными.

Студентов медицинского университета, обучающихся на фармацевтическом отделении, можно побудить к активному речетворчеству посредством выбора тем публицистического, научно-популярного характера, затрагивающих интересные аспекты их профессии, в частности, фармацевтического дела. Это подтверждено практикой, когда при изучении тем «Особенности работы с пожилыми покупателями», «Комплексный подход (комплексные продажи)», «Общение по телефону», «Экономная реклама», «Мужчины и женщины в роли покупателей» была отмечена активизация учебно-познавательной деятельности студентов, повышение интереса к рассматриваемому грамматическому материалу. Изучение указанных тем создало почти естественные условия необходимости высказывания собственных суждений. Так, например, при рассмотрении темы «Правила успешного фармацевта» со студентами проводилась следующая работа, включающая три основных этапа:

- выполнение предтекстовых заданий;
- работа с текстом (чтение, пересказ, ответы на вопросы);
- выполнение послетекстовых заданий.

Ниже представлены примеры методических материалов, соответствующих каждому из описанных этапов.

Предтекстовые задания

1. Уточните значение незнакомых слов по словарю.

Час пик, русло, ассортимент, преимущество, истина, потребность, фито-препараты.

2. Прочитайте слова. Найдите пары синонимов.

Ребенок, опора, польза, комплимент, представить, расположить к себе, ассортимент, сделать комплимент, эффективность.

Слова для справок: набор, вызвать симпатию, запас, похвалить, выгода, малыш, понравиться, похвала, презентовать, полезное действие, поддержка.

3. От данных глаголов образуйте существительные, обозначающие названия профессий.

Образец: учить — учитель

Покупать, продавать, консультировать, посещать, маркировать, помогать.

4. От данных глаголов образуйте существительные по образцу.

Образец: рекомендовать — рекомендация

Продавать, доверять, общаться, стремиться, покупать, улыбаться, располагать, формулировать, воспринимать, обращаться, презентовать, уточнять, направлять, решать.

С полученными существительными составьте словосочетания.

5. Прочитайте текст. Будьте готовы ответить на вопросы по тексту.

Пять правил успешных продаж

Для того чтобы успешно и много продавать, необходимо правильно общаться с клиентом, пытаться понять его истинные потребности. Безусловно, это бывает сложно, особенно в часы пик, однако надо к этому стремиться. Вот пять простых правил эффективных продаж.

Как только к вам подходит покупатель, первым поздоровайтесь с ним, улыбнитесь и обязательно посмотрите в глаза. Все это располагает к дальнейшему общению и формулирует положительное восприятие лично вас как продавца и вашей аптеки в целом.

Если покупатель обратился к вам с просьбой, например: «У моего годовалого сына жар. Что вы порекомендуете?» Сделайте комплимент покупателю: «Вы правильно задали вопрос, уточнив возраст вашего ребенка. Но у меня есть еще несколько вопросов, чтобы подобрать самое эффективное средство для вашего малыша». Тогда покупатель чувствует поддержку и начинает относиться к вам с большим уважением и доверием.

Как только начнется беседа с покупателем, постарайтесь присоединиться к нему. Если, например, покупатель говорит, что ему прекрасно помогают фитопрепараты, поддержите его, скажите, что сегодня все больше людей доверяют народной медицине, потому что эффективность фитопрепаратов проверена веками, травами лечились наши бабушки и дедушки.

Если покупатель говорит: «Дайте что-нибудь от головы», вы не должны начинать перечислять все препараты, которые есть в ассортименте. Задача продавца — направить беседу в русло эффективной продажи, задав правильные вопросы. Важно, чтобы при этом покупатель почувствовал себя понятым.

Предлагая какой-либо товар, необходимо правильно его презентовать: рассказать об особенностях товара, его преимуществах и обозначить выгоды для покупателя. Конечная цель — представить покупателю приобретение товара как решение его проблемы.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы.

- 1) Что может расположить к вам посетителя?
- 2) Зачем делать комплименты покупателю?
- 3) Почему важно рассказывать клиентам об особенностях товара?
- 4) Как нужно общаться с посетителем?
- 5) Почему провизор должен постараться понять покупателя?

Задание 2. В следующих предложениях вставьте глаголы в правильной форме.

- 1) Посетителю аптеки всегда следует ... об особенностях лекарств.
- 2) Продавая товары для детей всегда ... возраст ребенка.
- 3) Если покупатель ... к вам с просьбой, отвечайте на его вопрос четко и ясно.
- 4) Важно, чтобы клиент ... себя понятым.
- 5) Всегда ... с посетителем первым.

Задание 3. Активные конструкции замените пассивными.

1. Фармацевт продал лекарство покупателю.
2. Провизор внимательно выслушал посетителя аптеки.
3. Врач выписал рецепт на это лекарство.
4. Я купил витамины для своей бабушки.
5. Фармацевт показал мне витрину с фитопрепаратами.

Задание 4. Разбейтесь на пары. Составьте диалоги «Фармацевт — покупатель».

Задание 5. Определите, какие части текста соответствуют следующим рекомендациям:

- ✓ Поддержите покупателя.
- ✓ Правильно презентуйте товар.
- ✓ Делайте комплименты покупателю.
- ✓ Будьте рады каждому покупателю.
- ✓ Постарайтесь понять покупателя.

Задание 6. Составьте план текста. Перескажите текст по плану.

В заключение отметим, что проведенное описанным выше образом со студентами-иностранцами занятия дало положительные результаты. Учащиеся проявили интерес к предложенной теме и успешно справились с заданиями. Они были заинтересованы в рассмотрении грамматического материала и с энтузиазмом составляли собственные диалоги.

Побуждение учащихся к говорению и воспроизведению ситуаций, предполагаемых в непосредственном профессиональном общении, позволяет совершенствовать их речевые навыки, повышает мотивацию к изучению РКИ и, как следствие, качество обучения в целом.